

## Oncodesign : résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2020

- Solidité de l'activité et des résultats, malgré la crise sanitaire et la hausse des investissements en R&D
- Position de trésorerie de 19,9 M€ au 30 juin 2020, hors Prêt Garanti par l'État
- Carnet de commandes en hausse de 14% malgré la crise sanitaire
- Mise en place réussie de la nouvelle organisation autour de 3 *Business Units*, conformément à la stratégie du Groupe 2023

**Dijon, France, le 1<sup>er</sup> octobre 2020, 17h45 – ONCODESIGN** (ALONC – FR0011766229), groupe biopharmaceutique spécialisé en médecine de précision, annonce ses résultats du premier semestre 2020 et fait le point sur ses activités.

**Philippe GENNE, Président-Directeur Général d'Oncodesign, déclare :** « Dans un contexte marqué par une crise sanitaire mondiale sans précédent au 1<sup>er</sup> semestre, Oncodesign a déployé un plan de continuité d'activité qui a permis de rester opérationnel pour servir les clients, avancer les projets, et poursuivre le développement stratégique. Le Groupe a fait preuve de résilience, avec des revenus d'exploitation atteignant 18,1 millions d'euros pour un résultat net positif au 30 juin 2020. Le chiffre d'affaires atteint 11,8 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2020 et se maintient à périmètre identique (hors up-front et milestone) avec une trésorerie à un niveau inégalé de 19,9M€. Le 1<sup>er</sup> semestre a été également marqué par le succès de notre collaboration avec les laboratoires Servier sur le projet LRRK2 qui a rapporté un milestone de 1 M€. Le développement du projet RIPK2, le First-in-class ODS 101, suit son plan de développement à la lettre et son IND est toujours prévue en juin 2021. Nous sommes désormais en ordre de marche pour atteindre les objectifs que nous avons fixés pour 2023 : avancer nos candidats médicaments en clinique, soutenir le développement technologique de la "Drug Discovery" tout en consolidant les offres de partenariats de service pluriannuels de « Drug Development » (DDSA) et de « Drug Discovery » Intégrée (IDDS) pour assurer la croissance du chiffre d'affaires du Service et de son EBITDA associé. Les équipes Oncodesign et moi-même sommes plus que jamais engagés dans la réussite du Groupe, comme en témoigne la récente entrée au capital des membres de la Direction de la société. »

**Arnaud LAFFORGUE, Directeur Financier d'Oncodesign, poursuit :** « Dès le début d'année, nous avons mis en place le plan de développement pour les cinq années à venir, et la structuration de l'entreprise en trois Business Units. Dans ce contexte exceptionnel où l'activité commerciale associée à l'activité de service a été directement pénalisée par la fermeture des frontières, nous enregistrons des entrées de commandes en croissance de +14% par rapport à 2019 à 11,6 M€ portées par la signature de plusieurs contrats pluriannuels en Asie et Europe. Toujours sur ce 1<sup>er</sup> semestre, nous avons lancé l'offre service de Drug Discovery intégrée, DRIVE, en partenariat avec la société chinoise Hitgen, notamment, ainsi qu'une nouvelle offre de service dédiée à la COVID-19 en association avec l'IDMIT, répondant à une forte demande du marché et se traduisant par un important carnet de commandes avec des perspectives de CA sur cette offre sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2020. Par ailleurs, la présentation pour la 1<sup>ère</sup> fois des comptes de résultats de 2 principales BUs Service et Biotech comparés aux chiffres homogènes du 1<sup>er</sup> semestre 2019 mettent en exergue les performances et enjeux propres à chaque activité. »

Millions d'euros <i>Chiffres consolidés, normes françaises</i>	S1 2020	S1 2019
Chiffre d'affaires	11,81	14,10
Autres revenus	6,29	5,96
<b>Total des revenus d'exploitation</b>	<b>18,10</b>	<b>20,06</b>
Charges d'exploitation	(18,42)	(19,55)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(0,32)</b>	<b>0,51</b>
Charges et produits financiers	(0,25)	(0,19)
Charges et produits exceptionnels	0,24	(0,11)
Impôts sur les bénéfices	(0,13)	0,03
Quote-part de résultats des sociétés mises en équivalence	-	-
Dotation aux amortissements des écarts d'acquisition	0,50	0,50
<b>Résultat net (part du groupe)</b>	<b>0,04</b>	<b>0,73</b>
<b>Position de trésorerie (au 30 juin)</b>	<b>19,9</b>	<b>13,3</b>

### Résultats financiers du 1<sup>er</sup> semestre 2020

**Le chiffre d'affaires du Groupe au 1<sup>er</sup> semestre 2020 s'établit à 11,8 M€**, en baisse de 16% par rapport au S1 2019, sous le double effet, de la baisse du CA Biotech enregistrant le paiement d'un milestone de 1 M€ ce semestre contre 3 M€ l'année dernière lors de la même période et de celle du CA Service consécutive à la crise sanitaire de ce début d'année.

**Les autres revenus et produits d'exploitation, qui s'élèvent à 6,29 M€** au 1<sup>er</sup> semestre, en hausse de 5,5% par rapport au S1 2019, sont constitués principalement :

- de la subvention perçue de GSK, dans le cadre de la reprise du centre François Hyafil, qui représente 3,96 M€ au premier semestre 2020 (*pro rata temporis* 6 mois). Le dernier versement est intervenu en janvier 2020 ;
- du Crédit d'Impôt Recherche en hausse de 12% à 1,66 M€ (CIR France et équivalent du CIR Canada), qui est directement lié aux investissements sur les programmes internes RIPK2 et MNK1/2 et sur l'IA.

**Les charges d'exploitation de 18,42 M€** diminuent sous l'effet de la réduction des charges variables, telles que les achats de prestations externes de sous-traitance et les déplacements professionnels du fait de la pandémie. Les charges de personnel stables à 9,2 M€ (+1,3%) s'expliquent par la décision, prise en début d'année compte tenu des premiers effets de la crise sur l'économie, de geler toutes les hausses de salaire intervenant traditionnellement à cette période. En revanche, il convient de noter le plein effet de la présence sur le 1<sup>er</sup> semestre des recrutements réalisés au S2 2019, soit 9 personnes.

Les investissements en Recherche et Développement représentent 5,41 M€ au premier semestre 2020, contre 4,0 M€ au 30 juin 2019. Cette accélération des dépenses (+35%) est principalement liée à la phase préclinique réglementaire du programme RIPK2, intégralement financée par Oncodesign.

Grâce à la bonne maîtrise des charges d'exploitation, en baisse de 1,1 M€ (-6%), le résultat d'exploitation ressort à -320 K€, une baisse maîtrisée de 830 K€ par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2019 au regard des efforts d'investissement réalisés sur la période.

Le résultat net consolidé reste à l'équilibre (+ 40 K€) malgré un résultat financier en dégradation sous l'effet des variations des taux de change (US\$) pour 125 K€. De plus, le retraitement des écarts d'acquisition, consécutif au *sell and lease-back* du bâtiment des Ulis, permet de constater un produit de 500 K€ dans les comptes consolidés.

### Trésorerie

La trésorerie disponible au 30 juin 2020 s'élevait à 19,9 M€, en très forte hausse de +50% par rapport au 30 juin 2019 (13,3 M€), malgré les importants investissements en R&D du Groupe. Ce niveau inclut le milestone de 1,0 M€, versé par Servier, la subvention de GSK de 7,92 M€ au titre de l'année 2020, le crédit d'impôt recherche de l'année 2018 (3,5 M€ non encaissés fin 2019 et régularisés en avril 2020), et celui de 2019 s'élevant à 3,2 M€ habituellement perçus en fin d'année. Ce niveau de trésorerie a été atteint sans intégrer, pour le moment, le Prêt Garanti par l'État (PGE).

### Point d'activités du 1<sup>er</sup> semestre 2020 et perspectives du Groupe

#### BU SERVICE

Compte de résultat - BU Service	S1'20	S1'19	Évolution
Données en millions d'euros			
Chiffres d'Affaires	14,00	13,76	+ 1,8%
Coûts directs	(2,85)	(2,86)	- 0,3%
<b>Marge brute</b>	<b>11,16</b>	<b>10,90</b>	<b>+ 2,3%</b>
Coûts internes	(9,56)	(10,18)	- 6,1%
<b>Marge nette</b>	<b>1,60</b>	<b>0,72</b>	<b>+ 121,6%</b>
Autres coûts et produits	(0,93)	(1,87)	- 50,0%
<b>EBITDA</b>	<b>0,67</b>	<b>(1,15)</b>	<b>+1,8M€</b>

Au terme de la nouvelle organisation, la BU Service qui compte 203 salariés, réalise un chiffre d'affaire total de 14 M€ en cumulant le Chiffre d'Affaires "Externe" correspondant au chiffre d'affaires réalisé avec les clients d'Oncodesign, et le Chiffre d'Affaires "Interne"<sup>1</sup> réalisé pour l'exécution des travaux liés à nos projets thérapeutiques pour le compte de la BU Biotech (RIPK2, LRRK2, MNK1/2). Il est stable par rapport à l'année dernière à la même date (+260 K€).

<sup>1</sup> Le chiffre d'affaires interne est neutralisé en données consolidées puisqu'il a sa contrepartie en coûts directs dans le compte de résultat de la BU Biotech.

- Le chiffre d'affaires Externe s'élève à 9,03 M€ sur la période en diminution de 10% au 1<sup>er</sup> semestre, consécutivement au ralentissement économique lié à la crise sanitaire mondiale principalement en raison de l'activité européenne en recul de 13,6% à 7,71 M€, tandis que le chiffre d'affaires réalisé en Amérique du Nord (États-Unis et Canada) est resté dynamique en croissance de 18,4% à 1,4 M€. Le poids grandissant de cette dernière, qui représente maintenant 16% du chiffre d'affaires contre 10% en 2019, démontre son rôle stratégique pour l'activité de Service dans les années à venir. Enfin, le chiffre d'affaires réalisé en Asie (Japon et Corée du Sud) s'établit également en très forte progression cette année, et plus largement depuis les 3 dernières années, sa part représentant 7% du total au 1<sup>er</sup> semestre 2020 contre seulement 2% en 2018. Ce développement à l'international traduit la réalisation d'importants investissements, en particulier le renforcement des équipes commerciales.
- Le chiffre d'affaire Interne progresse de 30% à presque 5 M€ consécutivement à l'accélération des programmes pour le compte de la BU Biotech.

Du point de vue de l'EBITDA, la BU réalise une progression de 1,8 M€ pour atteindre 0,67 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2020, soit une amélioration du taux de marge d'EBITDA de 13,1% qui passe de -8,3% à +4,8% (grâce à une bonne maîtrise des coûts et à une augmentation de la productivité consécutives à la nouvelle organisation en BUs). Cette performance illustre la capacité de la BU Service d'améliorer sa performance opérationnelle en optimisant sa productivité et son organisation interne. Ces chiffres permettent d'anticiper la capacité de la BU Service d'atteindre ses objectifs de rentabilité à terme.

**Les objectifs de la BU Service sont d'accélérer le développement de la vente des contrats de services intégrés et long terme pour une croissance du chiffre d'affaires Service et de l'EBITDA.**

Une offre COVID-19 a été développée en s'appuyant sur l'IDMIT. Cette offre connaît une très forte demande dans le contexte actuel d'autant que peu de sociétés disposent des infrastructures et des connaissances pour réaliser ce type de prestations. Cette offre est porteuse de perspectives de CA autant à court-terme sur le S2 que pour les prochains exercices.

**Impact Covid :** l'activation de notre Plan de continuité d'activité (PCA), et la poursuite de l'activité sur les sites et dans les laboratoires permettent de réaliser les travaux confiés par les clients. À date, aucune annulation massive de commandes de clients n'a été enregistrée. Les approvisionnements sont toujours possibles pour la plupart des consommables / matières premières, moyennant parfois un allongement des délais de livraison mais sans bloquer pour autant les travaux. Enfin, la nature du portefeuille d'offres, notamment des programmes pluriannuels, assure un niveau d'activité récurrente planifiée à long terme. A contrario, les prises de commandes sur les offres ponctuelles et non-récurrentes risquent d'être pénalisées, l'arrêt des congrès et la limitation des déplacements entravant le travail de terrain des commerciaux sans que l'on puisse en quantifier l'impact pour le moment.

**Les objectifs 2023 d'Onco design sont notamment pour la BU Service d'atteindre un chiffre d'affaires de 50 M€, et un EBITDA compris entre 15% et 20%.**

#### **BU BIOTECH**

<b>Compte de résultat - BU Biotech</b>	S1'20	S1'19
Données en millions d'euros		
Chiffres d'Affaires	2.78	4.00
Coûts directs	(5.71)	(5.58)
<b>Marge brute</b>	<b>(2.93)</b>	<b>(1.58)</b>

Coûts internes	(0.42)	(0.97)
<b>Marge nette</b>	<b>(3.34)</b>	<b>(2.55)</b>
Autres coûts et produits	0.02	0.43
<b>EBITDA</b>	<b>(3.32)</b>	<b>(2.12)</b>

Le chiffre d'affaires Biotech est constitué essentiellement de la vente des partenariats et licensing issus de Nanocyclix : donc à court termes des Up-fronts / Milestones et de la couverture de frais de recherche du Partenariat Servier pour LRRK2. Ainsi, le chiffre d'affaires atteint 2,8 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2020, contre 4 M€ l'an passé, montant qui intégrait le paiement initial de 3 M€ par Servier, dans le cadre du partenariat stratégique signé en mars 2019 pour le développement d'inhibiteurs de la kinase LRRK2 dans la maladie de Parkinson. Le chiffre d'affaires au titre des travaux sur LRRK2 a progressé de +78% pour atteindre 1,8 M€ et le programme avance rapidement conformément à son planning initial.

Concernant les coûts de la BU Biotech, ils sont maîtrisés grâce aux efforts de rationalisation des dépenses, en lien avec la nouvelle affectation des effectifs scientifiques et à la maîtrise des achats.

Toutefois, la tendance à moyen terme de cette BU, dont les programmes avancent conformément à leur plan de développement, devrait permettre d'atteindre des *milestones* au cours des prochains semestres.

**Les objectifs de la BU Biotech sont de continuer à assurer la montée en puissance du pipeline, via la sélection d'une part de candidats-médicaments inhibiteurs de kinase issus de la technologie Nanocyclix et, d'autre part, d'opportunités externes sur d'autres cibles.**

**Il s'agit de faire progresser la maturité du pipeline thérapeutique en amenant les molécules en développement clinique : inhibiteurs de RIPK2, de LRRK2, et de MNK1/2 en oncologie.**

**Fin 2019**, les efforts d'investissements importants réalisés en R&D ont permis à Oncodesign de sélectionner un candidat-médicament First-in-Class, inhibiteur de la kinase RIPK2, pour les maladies auto-immunes et inflammatoires, ce qui représente un premier palier dans la création de valeur attendue. Pour mémoire, Oncodesign a initialement prévu de financer le déroulement d'ODS 101 jusqu'à l'IND (étape significative limitant les risques sur l'inhibiteur par les études de toxicité réglementaires multi espèces), programmée en juin 2021, tout en recherchant un partenaire pharmaceutique.

**En février 2020**, Servier et Oncodesign ont annoncé le franchissement d'une étape majeure avec une avance de plusieurs mois dans le cadre de leur partenariat stratégique concernant la recherche et le développement de candidats-médicaments pour le traitement de la maladie de Parkinson (programme LRRK2). Oncodesign a reçu un paiement d'étape, lié à ce premier succès du programme, d'un montant de 1 M€.

Par ailleurs, des négociations sont en cours avec de nouveaux partenaires pour permettre le redémarrage du développement clinique du radiotracer EGFR muté. Concernant le partenariat avec Bristol-Myers Squibb (BMS), après l'internalisation du programme fin 2018, la société a décidé d'arrêter le programme pour des raisons de toxicité lié à la cible. La propriété intellectuelle concernant les molécules a été rendue à Oncodesign, qui est libre de les exploiter. Enfin, le programme MNK1/2 se poursuit avec pour objectif d'atteindre le stade de pré-candidat d'ici la fin de l'année 2020.

**Impact Covid** : pour la BU Biotech, du fait de l'autonomie sur les programmes de travail, il y a peu d'impact de la pandémie sur l'activité et sur l'avancement du pipeline. En revanche, un ralentissement s'opère dans les prises de décisions chez les *Big Pharmas* et donc sur le processus de recherche de partenaire pour RIPK2.

**Oncodesign ambitionne d'amener 3 produits en phase cliniques, d'ici 2023.**

#### **BU INTELLIGENCE ARTIFICIELLE**

**L'objectif de la BU IA est de poursuivre le développement des piliers technologiques stratégiques à partir de l'IA : structurer la plateforme de Médecine de Précision du 21<sup>e</sup> siècle**

Sur les bases du projet Oncosnipe™, dont le lancement il y a 3 ans a initié l'application des technologies d'IA à la détection de nouvelles cibles thérapeutiques et a permis de créer un pôle de compétences en interne sur ce sujet, une troisième Business Unit dédiée à l'Intelligence Artificielle a été créée en avril 2020, sous la direction de Stéphane Gérard.

**Impact Covid** : le projet Oncosnipe™ a été pénalisé par la crise sanitaire au 1<sup>er</sup> semestre, car il s'appuie sur un essai clinique dont les recrutements de patients ont été suspendus durant cette période. En contrepartie, 5 nouveaux centres cliniques ont été ouverts et la subvention liée de BPI encaissée à hauteur de 0,4 M€ à fin juin dans le cadre du projet structurant des pôles de compétitivité (PSPC).

**Cette BU a pour objectif, d'ici 2023, de construire une plateforme d'identification et de validation de nouvelles cibles thérapeutiques et de fiabiliser et réduire les délais du process de *Drug Discovery*, tout en développant son chiffre d'affaires de prestations de recherche auprès de l'industrie.**

**Le Rapport Financier Semestriel 2020 est disponible sur le site internet de la société [www.oncodesign.com](http://www.oncodesign.com)**

**Prochaine réunion Investisseurs : évènement Investir - Direct Dirigeants à Paris, le mardi 6 octobre 2020**

**À propos d'Oncodesign : [www.oncodesign.com](http://www.oncodesign.com)**

Créée il y a 25 ans par le Dr. Philippe Genne, PDG et actionnaire principal, Oncodesign est une entreprise biopharmaceutique spécialisée en médecine de précision. Fort d'une expérience unique acquise auprès de plus de 800 clients, dont les plus grandes entreprises pharmaceutiques du monde, et s'appuyant sur une plateforme technologique complète, alliant chimie médicinale, pharmacologie, bioanalyse réglementaire et imagerie médicale de pointe, Oncodesign est en mesure de prédire et d'identifier, très en amont, pour chaque molécule son utilité thérapeutique et son potentiel à devenir un médicament efficace. Appliquée aux inhibiteurs de kinases, des molécules qui représentent un marché estimé à plus de 65 milliards de dollars d'ici 2027 et près de 25% des investissements en R&D de l'industrie pharmaceutique, la technologie d'Oncodesign a déjà permis de cibler plusieurs molécules d'intérêts à fort potentiel thérapeutique, en oncologie et hors-oncologie, et de signer des partenariats avec des groupes pharmaceutiques tels que Servier, Bristol-Myers Squibb. Basée à Dijon, au cœur du pôle universitaire et hospitalier et au sein du cluster de Paris-Saclay, Oncodesign compte 233 collaborateurs et dispose de filiales au Canada et aux États-Unis.

**Contacts**

**Oncodesign**

Philippe Genne  
Président Directeur Général  
Tél. : +33 (0)3 80 78 82 60  
[investisseurs@oncodesign.com](mailto:investisseurs@oncodesign.com)

**NewCap**

Relations Investisseurs  
Mathilde Bohin / Louis-Victor Delouvrier  
Tél. : +33 (0)1 44 71 94 95  
[oncodesign@newcap.eu](mailto:oncodesign@newcap.eu)

**NewCap**

Relations Médias  
Arthur Rouillé  
Tél. : +33 (0)1 44 71 00 15  
[oncodesign@newcap.eu](mailto:oncodesign@newcap.eu)



**Déclarations prospectives**

Ce document contient des déclarations prospectives et des estimations à l'égard de la situation financière, des résultats des opérations, de la stratégie, des projets et des futures performances de la Société et du marché dans lequel elle opère. Certaines de ces déclarations, prévisions et estimations peuvent être reconnues par l'utilisation de mots tels que, sans limitation, « croit », « anticipe », « prévoit », « s'attend à », « projette », « planifie », « cherche », « estime », « peut », « veut » et « continue » et autres expressions similaires. Elles comprennent toutes les questions qui ne sont pas des faits historiques. De telles déclarations, prévisions et estimations sont fondées sur diverses hypothèses et des évaluations des risques, incertitudes et autres facteurs connus et inconnus, qui ont été jugés raisonnables quand ils ont été formulés mais qui peuvent ne pas se révéler corrects. Les événements réels sont difficiles à prédire et peuvent dépendre de facteurs qui sont hors du contrôle de la Société. Par conséquent, les résultats réels, conditions financières, performances ou réalisations de la Société, ou les résultats de l'industrie, peuvent s'avérer sensiblement différents des résultats, performances ou réalisations futurs tels qu'ils sont exprimés ou sous-entendus par ces déclarations, prévisions et estimations. Compte tenu de ces incertitudes, aucune déclaration n'est faite quant à l'exactitude ou l'équité de ces déclarations prospectives, prévisions et estimations. En outre, les énoncés prospectifs, prévisions et estimations ne sont valables qu'à la date de la publication du présent document. La Société décline toute obligation d'actualiser ces déclarations prospectives, prévisions ou estimations afin de refléter tout changement dans les attentes de la Société à leur égard, ou tout changement dans les événements, conditions ou circonstances sur lesquels ces énoncés, prévisions ou estimations sont fondés, à l'exception de ce qui est requis par la législation française.